

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Худин Александр Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 20.03.2023 22:20:17

Уникальный программный ключ:

08303ad8de1c60b987361de7085acb509ac3da143f415362ffaf0ee37e73fa19

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Курский государственный университет»

Колледж коммерции, технологий и сервиса

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ ПО УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЕ**

ОП.11 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ



Курск 2023

Методические рекомендации по выполнению практических работ учебной дисциплины разработаны на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 40.02.04 Юриспруденция.

Организация-разработчик: ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

Разработчик:

Головинова А.А. – преподаватель колледжа коммерции, технологий и сервиса ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

Пояснительная записка

Методические рекомендации по выполнению практических занятий по выполнению практических работ учебной дисциплины являются частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 40.02.04 Юриспруденция.

Содержание методических указаний по выполнению практических занятий соответствует требованиям ФГОС СПО.

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ПК 1.1	Осуществлять профессиональное толкование норм права.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды и уровни общения;
- роли и ролевые ожидания в общении;
- виды социальных взаимодействий;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- этические принципы общения;

- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

В методических указаниях содержатся требования к выполнению практических занятий, в которых дается теоретический материал, задания для выполнения, контрольные вопросы.

Практические занятия предназначены для закрепления и углубления знаний и умений, полученных во время лекционных занятий. При подготовке к практическим занятиям следует использовать литературу из представленного списка, а также руководствоваться приведенными указаниями и рекомендациями.

На практических занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике практических занятий.

При подготовке к практическому занятию обучающийся должен ознакомиться с планом занятия, изучить конспект лекций, соответствующие разделы учебников и учебных пособий. Для лучшего запоминания и понимания прочитанного следует составить конспект прочитанного. При этом необходимо выбирать основные положения и избегать механического переписывания материала. После изучения материала рекомендуется ответить на вопросы, рекомендуемые для самоконтроля. Затем следует составить план ответа на вопросы плана занятий.

В ходе практического занятия выясняется степень усвоения обучающимися понятий и терминов по темам профессионального модуля, умение обучающихся применять полученные знания для решения конкретных практических задач.

В результате выполнения заданий и ответа на контрольные вопросы обучающийся получает оценку.

Критерии оценки практической работы

Оценка «отлично» выставляется, если обучающийся активно работает в течение всего практического занятия, дает полные ответы на вопросы и показывает при этом глубокое овладение лекционным материалом, знание соответствующей литературы, способен выразить собственное мнение по данной проблеме, проявляет умение самостоятельно и аргументировано излагать материал, анализировать явления и факты, делать самостоятельные обобщения и выводы.

Оценка «хорошо» выставляется при условии соблюдения следующих требований: обучающийся активно работает в течение практического занятия, вопросы освещены полно, изложения материала логическое, обоснованное фактами, со ссылками на соответствующие нормативные документы и

литературные источники, освещение вопросов завершено выводами, обучающийся обнаружил умение анализировать факты и события, а также выполнять учебные задания. Но в ответах допущены неточности, некоторые незначительные ошибки, имеет место недостаточная аргументированность при изложении материала, допущены логические ошибки при решении задач.

Оценка *«удовлетворительно»* выставляется в том случае, когда обучающийся в целом овладел сути вопросов по данной теме, обнаруживает знание лекционного материала, законодательства и учебной литературы, пытается анализировать факты и события, делать выводы и решать задачи. Но на занятии ведет себя пассивно, дает неполные ответы на вопросы, допускает грубые ошибки при освещении теоретического материала или 3-4 логических ошибок при решении задач.

Оценка *«неудовлетворительно»* выставляется в случае, когда обучающийся обнаружил несостоятельность осветить вопрос, вопросы освещены неправильно, бессистемно, с грубыми ошибками, отсутствуют понимания основной сути вопросов, выводы, обобщения, обнаружено неумение решать практические задачи.

Практическое занятие 1.

Письменная работа «Стили общения»

Задание 1. Расскажите об одном и том же событии, используя различные стили речи.

1. Гроза
2. Гололед
3. Устройство на работу

Задание 2. Напишите эссе на одну из тем:

1. Роскошь человеческого общения.
2. Без многого может обходиться человек, но только не без человека.
3. Говорить можно с каждым, а поговорить, почитать, и не с кем.
4. Чем больше люди знают друг друга, тем меньше понимают.
5. У тебя не будет второго шанса произвести первое впечатление.
6. Телевидение совершило революцию в общении между людьми, сведя его к двум репликам: «Что сегодня в программе?» и «Спокойной ночи».
7. Чем совершеннее техника общения (интернет, электронная почта, мобильный телефон и т.д.), тем меньше есть, что сказать друг другу.
8. Легче всего мне общаться с десятью тысячами людей. Труднее всего – с одним.
9. Порой надо умолкнуть, чтобы тебя выслушали.
10. Ораторское искусство начинается с умения слушать.

Практическое занятие 2.

Самодиагностика: «Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения», «Определение уровня коммуникативной толерантности» по методике В.В. Бойко, «Речевые барьеры при общении». Анализ самодиагностики.

Задание 1. Опросник коммуникативной толерантности В.В. Бойко

Толерантность в общении (которая способствует пониманию других) коротко можно охарактеризовать следующей фразой (статусом): *позволь себе быть собой, а другим - другими*. Отсутствие необходимой толерантности в межличностных отношениях часто приводит к конфликтам. Поэтому одним из важных факторов для профилактики и разрешения конфликтов является достаточный уровень толерантности. Тест коммуникативной толерантности В.В. Бойко позволяет оценить в каких аспектах отношений вы более всего подвержены конфликтам, а зная причину конфликта, вам будет легче не допустить его вовсе или найти способы разрешения конфликта. Тест Бойко поможет разглядеть свои слабые места и понять какие поведенческие реакции, стратегии и установки в межличностном общении стоит подкорректировать, чтобы сделать коммуникационный процесс приятным и эффективным.

Инструкция.

Вам предстоит ответить на 45 вопросов, поделенных на 9 блоков, каждый из которых отражает особенности вашего поведения в определенных

условиях общения. Воспользуйтесь оценками от 0 до 3 баллов, чтобы выразить, насколько верны нижеприведенные суждения по отношению к вам. Будьте искренни, вы отвечаете для себя.

0 баллов — неверно; 1 балл — верно в некоторой степени; 2 балла — верно в значительной степени; 3 балла — верно в высшей степени.

Тестовый материал к методике:

1.

1. Медлительные люди обычно действуют мне на нервы.
2. Меня раздражают суетливые, непоседливые люди.
3. Шумные детские игры переношу с трудом.
4. Оригинальные, нестандартные личности чаще всего действуют на меня отрицательно.

5. Безупречный во всех отношениях человек насторожил бы меня.

2.

1. Меня обычно выводит из равновесия несообразительный собеседник.
2. Меня раздражают любители поговорить.
3. Я тяготился бы разговором с безразличным для меня попутчиком в поезде, самолете, если он проявит инициативу.
4. Я тяготился бы разговорами случайного попутчика, который уступает мне по уровню знаний и культуры.

5. Мне трудно найти общий язык с партнерами иного интеллектуального уровня.

3.

1. Современная молодежь вызывает неприятные чувства своим внешним видом (прическа, косметика, одежда).

2. Некоторые люди производят неприятное впечатление своим бескультурьем.

3. Представители некоторых национальностей в моем окружении откровенно не симпатичны мне.

4. Есть тип мужчин (женщин), который я не выношу.

5. Терпеть не могу деловых партнеров с низким профессиональным уровнем.

4.

1. Считаю, что на грубость надо отвечать тем же.

2. Мне трудно скрыть, если человек мне чем-либо неприятен.

3. Меня раздражают люди, стремящиеся в споре настоять на своем.

4. Мне неприятны самоуверенные люди.

5. Обычно мне трудно удержаться от замечания в адрес озлобленного или нервного человека, который толкается в транспорте.

5.

1. Я имею привычку поучать окружающих.

2. Невоспитанные люди возмущают меня.

3. Я часто ловлю себя на том, что пытаюсь воспитывать кого-либо.

4. Я по привычке постоянно делаю кому-либо замечания.

5. Я люблю командовать близкими.

6.

1. Меня раздражают старики, когда в час пик они оказываются в городском транспорте или в магазинах.

2. Жить в номере гостиницы с посторонним человеком — для меня просто пытка.

3. Когда партнер не соглашается в чем-то с моей правильной позицией, то обычно это раздражает меня.

4. Я проявляю нетерпение, когда мне возражают.

5. Меня раздражает, если партнер делает что-то по-своему, не так, как мне того хочется.

7.

1. Обычно я надеюсь, что моим обидчикам достанется по заслугам.

2. Меня часто упрекают в ворчливости.

3. Я долго помню нанесенные мне обиды теми, кого я ценю или уважаю.

4. Нельзя прощать сослуживцам бестактные шутки.

5. Если деловой партнер непреднамеренно заденет мое самолюбие, я на него, тем не менее, обижусь.

8.

1. Я осуждаю людей, которые плачутся в чужую жилетку.

2. Внутренне я не одобряю коллег (приятелей), которые при удобном случае рассказывают о своих болезнях.

3. Я стараюсь уходить от разговора, когда кто-нибудь начинает жаловаться на свою семейную жизнь.

4. Обычно я без особого внимания выслушиваю исповеди друзей (подруг).

5. Мне иногда нравится позлить кого-нибудь из родных или друзей.

9.

1. Как правило, мне трудно идти на уступки партнерам.

2. Мне трудно ладить с людьми, у которых плохой характер.

3. Обычно я с трудом приспосабливаюсь к новым партнерам по совместной работе.

4. Я воздерживаюсь поддерживать отношения с несколько странными людьми.

5. Чаще всего я из принципа настаиваю на своем, даже если понимаю, что партнер прав.

Ключ к опроснику коммуникативной толерантности В.В. Бойко

Подсчитывается сумма баллов, полученных по всем девяти признакам. Максимальное число баллов — 135, по каждому из блоков — 15.

1-45 высокая степень толерантности 45-85 средняя степень толерантности 85-125 низкая степень толерантности 125-135 полное неприятие окружающих

Интерпретация методики Бойко.

Чем больше баллов, тем ниже уровень коммуникативной толерантности, что свидетельствует об абсолютной нетерпимости к окружающим и высокой вероятности конфликтов. Обратите внимание на то, по каким поведенческим блокам получены высокие суммарные оценки. Чем больше баллов по конкретному признаку, тем меньше испытываемый терпим к людям в данном аспекте отношений с ними и сложнее наладить эффективный процесс общения. Напротив, чем меньше оценки по тому или иному поведенческому признаку, тем выше уровень общей коммуникативной толерантности по данному аспекту отношений.

Расшифровка блоков:

1. Неприятие или непонимание индивидуальности человека: вы не умеете либо не хотите понимать или принимать индивидуальные особенности других людей.

2. Использование себя в качестве эталона при оценках других: оценивая поведение, образ мыслей или отдельные характеристики людей, вы рассматриваете в качестве эталона самого себя.

3. Категоричность или консерватизм в оценках людей: вы категоричны или консервативны в оценках людей, вам не хватает гибкости и широты кругозора.

4. Неумение скрывать или сглаживать неприятные чувства: вы не умеете скрывать или хотя бы сглаживать неприятные чувства, возникающие при столкновении с некоммуникабельными качествами у партнеров.

5. Стремление переделать, перевоспитать партнера по общению: вы стремитесь переделать, перевоспитать, изменить по вашему желанию своего собеседника.

6. Стремление подогнать других участников коммуникации под себя: вам хочется подогнать других к своему характеру, привычкам, притязаниям.

7. Неумение прощать другому ошибки: вы не умеете прощать другому его ошибки, неловкость, непреднамеренно причиненные вам неприятности.

8. Нетерпимость к дискомфортным (болезнь, усталость, отсутствие настроения) состояниям партнера по общению: вы не терпимы к физическому или психическому дискомфорту, в котором оказался другой.

9. Неумение приспосабливаться к другим участникам общения: вы плохо приспосабливаетесь к характерам, привычкам или притязаниям других.

Задание 2. Изучите психологический климат в группе. Оцените, как проявляются перечисленные ниже свойства психологического климата в вашей группе. На континууме от психологического климата типа «А» до психологического климата типа «В» определите ту оценку, которая, по вашему мнению, соответствует истине. Обведите кружком слева или справа относительно нуля.

Оценки:

3 — свойство проявляется в группе всегда;

2 — свойство проявляется в большинстве случаев;

1 — свойство проявляется нередко;

0 — проявляется в одинаковой степени и то и другое свойство.

Свойства психологического климата «А»	оценка	Свойства психологического климата «В»
Преобладает бодрое, жизнерадостное настроение		Преобладает подавленное настроение
Доброжелательность в отношениях, взаимные симпатии		Конфликтность в отношениях, антипатия
В отношениях между группировками внутри группы существует взаимное расположение, понимание		Группировки конфликтуют между собой
Членам группы нравится вместе проводить время, участвовать в совместной деятельности		Проявляют безразличие к более тесному общению, выражают отрицательное отношение к совместной деятельности
Успехи или неудачи товарищей вызывают сопереживание. Искреннее участие всех членов группы		Успех или неудача товарищей оставляют равнодушными или вызывают зависть, злорадство
С уважением относятся к мнению других		Каждый считает свое мнение главным и нетерпим к мнению товарищей
Достижения и неудачи группы переживаются как собственные		Достижения и неудачи группы не находят отклика у ее членов
В трудные дни для группы происходит эмоциональное единение, «один за всех и все за одного»		В трудные дни группа «раскисает»: растерянность, ссоры, взаимные обвинения
Чувство гордости за группу, если ее отмечает руководство		К похвалам и поощрениям группы относятся равнодушно
Группа активна, полна энергии		Группа инертна, пассивна
Участливо и доброжелательно относятся к новичкам, помогают им освоиться в коллективе		Новички чувствуют себя чужими, к ним часто проявляют враждебность
В группе существует справедливое отношение ко всем членам, поддерживающим слабых, выступают в их защиту		Группа заметно разделяется на «привилегированных» и «пренебрегаемых», пренебрежительное отношение к слабым
Совместные дела увлекают всех, велико желание работать коллективно		Группу невозможно поднять на совместное дело, каждый думает о своих интересах

Подсчет итогов. Сложить оценки левой стороны в вопросах: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 — сумма «А»; сложить оценки правой стороны во всех вопросах — сумма «В»; найти разницу: $C = A - B$.

Оценка результатов.

Если «С» равно нулю или имеет отрицательную величину, то имеем ярко выраженный неблагоприятный психологический климат с точки зрения индивида. Если «С» более 25 — значит психологический климат благоприятен. Если «С» менее 25 — климат неустойчиво благоприятен.

Практическое занятие 3.

Самопрезентация. Основные стратегии самопрезентации. Составление психологического автопортрета личности.

Задание 1. Составление визуальных памяток по самопрезентации:

1. Правила самопрезентации
2. Визуальная составляющая самопрезентации
3. Этапы проработки самопрезентации
4. Стратегии самопрезентации
5. Ошибки самопрезентации

Задание 2. Проективная методика «Автопортрет»

В структуре самосознания личности обычно выделяют главные компоненты: когнитивный (образ своих качеств, способностей, внешности, социальной значимости и т.д.) и эмоциональный (самоотношение, самооценка и т.д.). Иногда эти составляющие рассматривают как собственно самосознание и самоотношение, интегрируя их в рамках Я-концепции, адекватное формирование которой является условием для оптимальной адаптации человека к социальному окружению.

В то же время важнейший вопрос о том, как человек формирует то или иное представление о себе, на основе каких эталонов, суждений, умозаключений, образов, при всей громадной значимости и большом интересе к нему остается все еще малоизученной проблемой.

Для практического изучения особенностей самосознания, самоотношения, самооценки личности служит тест «Автопортрет».

Тест адаптирован Р. Бернсом (США), который предлагал нарисовать себя одного или с членами семьи, коллегами по работе. «Вы можете прийти домой, закричать или заплакать, — пишет Р. Бернс, — но вы не можете сделать это на работе. Все это отразится в вашем рисунке».

Инструкция:

Нарисуйте самого себя в полный рост.

Интерпретация №1

Элементы, которые могут быть обнаружены в автопортрете, трактуются следующим образом.

Голова. Рисунок большой головы обычно предполагает большие интеллектуальные претензии или недовольство своим интеллектом. Рисунок

маленькой головы обычно отражает чувство интеллектуальной или социальной неадекватности.

Глаза. Большие глаза на рисунке предполагают подозрительность, а также проявление озабоченности и гиперчувствительности по отношению к общественному мнению. Маленькие или закрытые глаза обычно предполагают самопоглощенность и тенденцию к интроверсии.

Уши и нос. Большие уши предполагают чувствительность к критике. Акцент, смещенный на нос, предполагает наличие сексуальных проблем. Выделенные ноздри свидетельствуют о склонности к агрессии.

Рот. Выделенный рот предполагает примитивные оральные тенденции или возможную затрудненность с речью. Отсутствие рта означает либо депрессию, либо вялость в общении.

Руки. Символизируют контакт личности с окружающим миром. Скованные руки предполагают жесткую, обязательную, замкнутую личность. Вяло опущенные руки предполагают неэффективность. Хрупкие, слабые руки — физическую или психологическую слабость. Длинные, сильные руки предполагают амбициозность и сильную вовлеченность в события внешнего мира. Очень короткие руки предполагают отсутствие амбициозности и чувство неадекватности.

Ноги. Длинные ноги означают потребность в независимости. Большие ноги подразумевают нестабильность и отсутствие основы. Дезертиры, например, часто рисуют людей без ног.

Интерпретация №2 (интегративно-оценочная)

При анализе рисунка выделяются признаки изображения, на основе которых все рисунки можно объединить следующим образом:

1. Эстетическое изображение. Как правило, выполняется лицами, имеющими художественные способности. Легкость, гибкость линий, выразительность черт, лаконичность образа отличают рисунки этих людей.

2. Схематическое изображение выполнено в виде лица, схемы тела, бюста, нарисованных в профиль и анфас; чаще к такому типу изображения тяготеют лица интеллектуального склада (мыслители, по И. П. Павлову), для которых важно получить наиболее общие представления о явлении; частности и детали их интересуют по мере надобности. По-видимому, это изображение соответствует синтетическому когнитивному стилю с тенденцией к обобщению.

3. Реалистическое изображение выполнено с более тщательными подробностями, т.е. с прорисовкой лица, волос, ушей, шеи, одежды. Обычно так рисуют люди, отличающиеся большой педантичностью, склонные к детализации, аналитическому когнитивному стилю.

4. Метафорическое изображение. Человек изображает себя в виде какого-либо предмета (например, чайника, или химической пробирки, спортивного снаряда, животного, растения, литературного персонажа и т.д.). Такое изображение выполняют лица художественного склада, обладающие

развитой фантазией, воображением, творческими способностями и, разумеется, известной долей чувства юмора.

5. Автопортрет в интерьере. Изображение человека в окружении каких-либо предметов, на фоне пейзажа, комнаты и т.д. К такому виду изображения склонны лица, обладающие способностью к сюжетному описанию, а также направленностью на внешнее предметное окружение.

6. Эмоциональный автопортрет. Человек отражает себя в каком-либо эмоциональном состоянии, часто является шаржем или напоминает его. По-видимому, лица, обладающие более высокой эмоциональностью, рефлексирующие собственное состояние, склонны к такого рода рисункам. Причем переживаемая эмоция может быть часто противоположна той, которая изображается. Например, грустный человек часто рисует улыбающееся лицо и т.п.

7. Изображение позы или движения. Человек изображает себя в период совершения какого-либо действия. По-видимому, такой тип изображения свойствен лицам с выразительными движениями, увлеченностью спортом, танцами и т.п.

8. Изображение автопортрета со спины. Вместо лица рисуется затылок; обычно такое изображение свойственно людям, обладающим противоречивостью в отношении к инструкции (например, экспериментатору и т.д.) либо при нежелании рисовать лицо и другие изображения.

Практическое занятие 4.

Письменная работа «Взаимодействие в малых группах. Виды малых групп. Роль и статус. Ролевые ожидания».

Задание 1. Ниже приведены примеры трансакций. Поясните, с каких позиций действуют и должны действовать их участники, каков характер трансакции. Будет ли эффективным общение в трансакциях и почему?

1. Иванов. Что стало с молодежью?! Она совсем распустилась! Петров. Да, в их годы мы были поскромнее.

2. Преподаватель. Каким это образом у вас здесь получилось трехзначное число? Студент. Ах, да, забыл извлечь квадратный корень!

3. Кассир. А не сорваться ли нам в кино, пока нет начальства? Бухгалтер. Будьте добры, передайте мне ведомости за прошлый квартал.

4. Голубева. Проводите меня, у нас в подъезде вечно толкутся пьяные. Коршунов. Ну, конечно-конечно, с удовольствием провожу.

5. Иванов. Как вам не стыдно сидеть, когда рядом стоит пожилая женщина! Петров. О, конечно-конечно, я просто не заметил: Задумался, знаете... Садитесь, пожалуйста.

6. Петров. Сейчас-сейчас, я предоставлю вам слово, я вижу, что вы уже пятый раз поднимаете руку. Сидоров. Могу и вообще не выступать...

7. Жена. Сходи, погуляй с Джерри; Заодно зайдешь за хлебом. Муж. Видишь, я занят! А тебе, что, лень от телевизора оторваться?

8. Иванов. После Сидорова, он от пенсионеров выступает, я дам вам слово! Петров. Отлично!

9. Иванов. Как вам не стыдно сидеть, когда рядом инвалид? Петров. Так уступи ему место, дедуся. А то расселся тут и указывает... Кто ты такой, чтобы всем указывать?!

10. Ковбой. Не хотите ли взглянуть на наши конюшни? Барышня. Ах, я с детства обожаю лошадок!

Задание 2. Величина межличностной дистанции зависит от культурных традиций, воспитания, индивидуального жизненного опыта и личностных особенностей. Где она длиннее, где короче и почему? Какие приемы общения сокращают или удлиняют межличностную дистанцию? Объясните следующие **примеры межкультурных и индивидуальных различий.**

1. Японцы садятся довольно близко друг к другу и чаще используют контактный взгляд, чем американцы; их не раздражает необходимость соприкоснуться рукавами, локтями, коленями; американцы считают, что азиаты «фамильярны» и чрезмерно «дают», а азиаты считают американцев «слишком холодными и официальными».

2. А. Пиз наблюдал на одной из конференций, что, когда встречались и беседовали два американца, они стояли на расстоянии около метра друг от друга и сохраняли эту дистанцию в течение всего разговора; когда же разговаривали японец и американец, они медленно передвигались по комнате: японец наступал, а американец отодвигался — каждый из них стремился достичь привычного и удобного пространства общения.

3. Молодая пара, только что эмигрировавшая в Чикаго из Дании, была приглашена в местный американский клуб. Через несколько недель после того, как их приняли в клуб, женщины стали жаловаться, что они чувствуют себя неуютно в обществе этого датчанина, поскольку он «пристает к ним». Мужчины же этого клуба почувствовали, что якобы датчанка своим поведением намекала, что она для них вполне доступна в сексуальном отношении.

4. Сельские жители, воспитанные в условиях меньшей плотности населения, чем горожане, имеют и более просторное личностное пространство, поэтому при рукопожатии «деревенский» протянет руку издалека и наклонит корпус вперед, но с места не сойдет, а еще лучше просто помашет приветственно рукой.

5. В XVIII в. известный политик граф Честерфилд, готовя сына к дипломатической карьере, писал ему: «Говоря с людьми, всегда смотри им в глаза; если ты этого избегаешь, люди начинают думать, что ты считаешь себя в чем-то виноватым; к тому же ты теряешь возможность узнавать по выражению лиц, какое впечатление на них производят твои слова». Как вы считаете, граф дал сыну хороший совет? Какие бы рекомендации дали дипломатам вы?

Практическое занятие 5. Нравственные ценности общения в сфере юриспруденции. Толерантность как принцип культурного общения.

Вежливость и формы её проявления.

Задание 1. Подготовка презентаций по направлению «Нравственные ценности общения в сфере юриспруденции». Работа в парах.

1. Взаимодействие морали и права в деятельности юриста.
2. Нравственное оправдание служебных действий юриста.
3. Нравственно-психологические особенности общения юристов в экстремальных условиях.
4. Служебный и внеслужебный этикет юриста.
5. Причины возникновения профессионально-нравственной деформации юриста.
6. Основные направления профилактики профессионально-нравственной деформации юриста.
7. Презумпция невиновности и обязанность доказывания в нравственном аспекте.
8. Нравственное значение свободной оценки доказательств.
9. Этические основы использования отдельных видов доказательств.
10. Нравственные основы избрания меры пресечения
11. Нравственные основы очной ставки.
12. Нравственные основы допроса.
13. Роль судьи в обеспечении нравственного характера судебного процесса.
14. Этика обвинительной речи прокурора.
15. Этика речи защитника.

Задание 2. Пройдите тест, и узнайте, насколько вы вежливый человек.

Инструкция к тесту

Вам предстоит ответить на 9 вопросов.

К вам пришли гости , а у вас дома беспорядок. Что скажете в своё оправдание?

Ничего не скажу.

У нас ремонт, поэтому везде коробки.....

Всю неделю был занят, сейчас планирую начать уборку

Когда человек садится в такси , кто здоровается первым: пассажир или водитель?

Пассажир

Водитель

Здороваться не надо вообще

Как часто вы используете при наборе тестового сообщения клавишу "capslock"?

Очень часто

Никогда

Использую только для выделения заглавных букв

Может ли женщина не снимать в помещении зимнюю шапку и варежки ?

Конечно!

Нет , она должна их снять

Кому можно не уступать место в общественном транспорте?

Детям можно не уступать место старшим

Мужчине можно не уступать место женщине

Женщине можно не уступать место мужчине

Кто здоровается первым при встрече - учитель или ученик?

Не важно

Учитель

Ученик

Спускаясь по лестнице , первым (ой) идёт мужчина или женщина?

Женщина

Мужчина

Не важно

Можно ли сообщать о важных и личных событиях по телефону?

Да

Ни в коем случае

В зависимости от ситуации

Прежде чем опубликовывать фотографию своего друга в интернете ,вы спросите его мнение об этом?

Нет , он мой лучший друг ,и точно не обидится.

Обязательно

Практическое занятие 6.

Стратегия поведения в конфликтной ситуации. Конфликты в личностно-эмоциональной сфере. Правила поведения в условиях конфликта. Предупреждение конфликтов.

Задание 1. Определите уровень своей конфликтности с помощью теста.

1.Характерно ли для вас стремление к доминированию, т.е. к тому, чтобы подчинить своей воли других?

А) нет

Б) когда как

В) да

2. Есть ли в вашем коллективе люди, которые вас побаиваются, возможно, и ненавидят?

А) да

Б) ответить затрудняюсь

В) нет

3. Кто вы в большей степени?

- А) пацифист
- Б) принципиальный
- В) предприимчивый

4. Как часто вам приходится выступать с критическими суждениями?

- А) часто
- Б) периодически
- В) редко

5. Что для вас было бы наиболее характерно, если бы вы возглавили новый для вас коллектив?

- А) разработал бы программу развития коллектива на год вперед и убедил бы членов коллектива в ее перспективности
- Б) изучил бы, кто есть кто, и установил контакт с лидерами
- В) чаще советовался бы с людьми

6. В случае неудач какое состояние для вас характерно?

- А) пессимизм
- Б) плохое настроение
- В) обида на самого себя

7. Характерно ли для вас стремление отстаивать и соблюдать традиции вашего коллектива?

- А) да
- Б) скорее всего, да
- В) нет

8. Относите ли вы себя к людям, которым лучше в глаза сказать горькую правду, чем промолчать?

- А) да
- Б) скорее всего, да
- В) нет

9. Их трех личностных качеств, с которыми вы боретесь, чаще всего вы стараетесь изжить в себе:

- А) раздражительность
- Б) обидчивость
- В) нетерпимость критики других

10. Кто вы в большей степени?

- А) независимый
- Б) лидер
- В) генератор идей

11. Каким человеком считают вас ваши друзья?

- А) экстравагантным
- Б) оптимистом
- В) настойчивым

12. С чем вам чаще всего приходится бороться?

- А) с несправедливостью

Б) с бюрократизмом

В) с эгоизмом

13. Что для вас наиболее характерно?

А) недооценивать

Б) оценивать свои способности объективно

В) переоценивать свои способности

14. Что приводит вас к столкновению и конфликту с людьми?

А) излишняя инициатива

Б) излишняя критичность

В) излишняя прямолинейность

Обработка результатов тестирования.

Замените выбранные вами буквы баллами и посчитайте их общую сумму.

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
А	1	3	1	3	3	2	3	3	2	3	2	3	2	1
Б	2	2	3	2	2	3	2	2	1	1	1	2	1	2
В	3	1	2	1	1	1	1	1	3	2	3	1	3	3

Уровень конфликтности личности:

14 – 17 очень низкий

18 – 20 низкий

21 – 23 ниже среднего

24 – 26 ближе к среднему

17 – 29 средний

30 – 32 выше среднего

33 – 35 ближе к высокому

36 – 38 высокий

39 – 42 очень высокий

Задание 2. Тест «Ваш способ реагирования в конфликте» (К. Томас)

Тест позволит определить основные способы реагирования на конфликтные ситуации.

Инструкция: Выберите из 30 приведенных ниже суждений то, которое более типично для вашего поведения в конфликтной ситуации (пусть Вас не смущает, что некоторые варианты будут повторяться в других сочетаниях).

1.а) иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса;

б) чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны;

2. а) я стараюсь найти компромиссное решение;

б) я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов другого и моих собственных;

3. а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

- б) я стремлюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения;
4. а) я стараюсь найти компромиссное решение;
- б) иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека;
5. а) улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого;
- б) я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности;
6. а) я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя;
- б) я стараюсь добиться своего;
7. а) я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно;
- б) я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться своего;
8. а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;
- б) я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы;
9. а) думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий;
- б) я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего;
10. а) я твердо стремлюсь достичь своего;
- б) я пытаюсь найти компромиссное решение;
11. а) первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы;
- б) я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения;
12. а) зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры;
- б) я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу мне;
13. а) я предлагаю среднюю позицию;
- б) я настаиваю, чтобы было сделано по-моему;
14. а) я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах;
- б) я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов;
15. а) я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения;
- б) я стремлюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности;
16. а) я стараюсь не задеть чувств другого;
- б) я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции;
17. а) обычно я настойчиво стараюсь добиться своего;
- б) я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности;

18. а) если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем;

б) я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу;

19. а) первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы;

б) я стремлюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно;

20. а) я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия;

б) я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих;

21. а) ведя переговоры, я стремлюсь быть внимательным к желаниям другого;

б) я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы;

22. а) я пытаюсь найти позицию, находящуюся посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека;

б) я отстаиваю свои желания;

23. а) как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас;

б) иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса;

24. а) если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь пойти навстречу его желаниям;

б) я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу;

25. а) я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов;

б) ведя переговоры, я стремлюсь быть внимательным к желаниям другого;

26. а) я предлагаю среднюю позицию;

б) я обычно озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас;

27. а) зачастую я избегаю позиции, которая может вызвать споры;

б) если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем;

28. а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) улаживая ситуацию, я часто стремлюсь найти поддержку у другого;

29. а) я предлагаю среднюю позицию;

б) не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий;

30. а) я стараюсь не задеть чувств другого;

б) я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно с заинтересованным человеком могли добиться успеха.

Ключ.

Соперничество (Соп): 3а, 6б, 8а, 9б, 10а, 13б, 14б, 16б, 17а, 22б, 25а, 28а.

Сотрудничество (Сот): 2б, 5а, 8б, 11а, 14а, 19а, 20а, 21б, 23а, 26а, 28б,

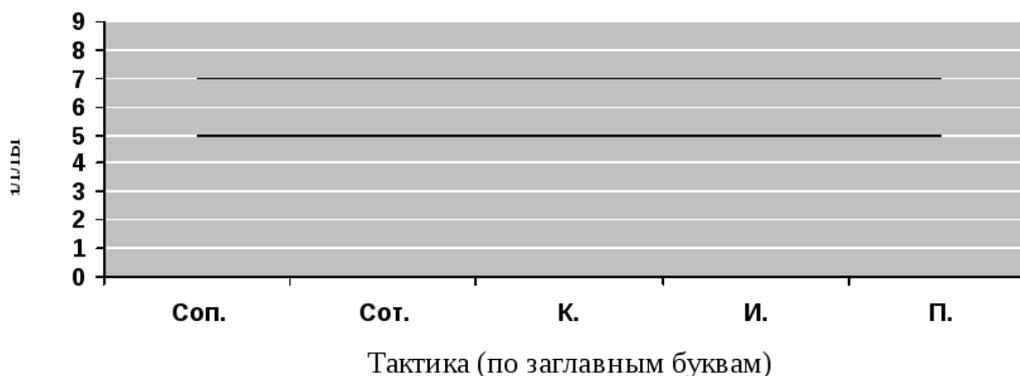
30б.

Компромисс (К): 2а, 4а, 7б, 10б, 12б, 13а, 18б, 20б, 22а, 24б, 26б, 29а.

Избегание (И): 1а, 5б, 7а, 9а, 12а, 15б, 17б, 19б, 21а, 23б, 27а, 29б.

Приспособление (П): 1б, 3б, 4б, 6а, 11б, 15а, 16а, 18а, 24а, 25б, 27б, 30а.

Подсчитайте сумму набранных Вами баллов по каждой тактике и нанесите результат на график. Каждый ответ оценивается в 1 балл.



Полученные количественные оценки сравниваются между собой для выявления наиболее предпочитаемой формы социального поведения в ситуации конфликта, тенденций его взаимоотношений в сложных условиях.

Оптимальной стратегией поведения в конфликте считается такая, когда применяются все 5 тактик поведения, и каждая из них имеет значение в интервале от 5 до 7 баллов. На графике результат оптимальной стратегии поведения попадает в «коридор», отмеченный штриховыми линиями.

Если ваш результат отличается от оптимального, одни тактики имеют значения ниже 5 баллов, другие – выше 7 баллов (сумма баллов равна 30).

Для оптимизации своего поведения в конфликте рекомендуется привести значения всех пяти тактик в интервал от 5 до 7 баллов, т.е. реже прибегать к тактике, имеющей завышенные значения и чаще использовать тактики, имеющие заниженные значения по результатам тестирования.

Специалисты утверждают, что необходимо применение всех пяти тактик – противоборства, сотрудничества, компромисса, избегания и уступки – в зависимости от конкретных условий конфликтной ситуации.

Рассмотрим наиболее часто встречающиеся комбинации тактик выхода из конфликтной ситуации.

Если по шкале «Соп» > 7 баллов, а по шкале «П» < 5, то Вы человек, который добивается всего самостоятельно, часто идет «по головам» ради достижения своих целей, а иногда заставляя других помогать в достижении своих интересов. Вы считаете, что все должны самостоятельно строить свою жизнь и не надеяться на других, поэтому сами помогать другим не станете. В жизни таких людей называют эгоистами, поэтому чаще обращайтесь внимание на проблемы окружающих людей, и их отношение к Вам обязательно изменится.

Если по шкале «П» > 7 баллов, а по шкале «Соп» < 5. Вы стараетесь помочь всем: и кому надо и кому не надо. Свои проблемы Вас беспокоят

меньше и, как правило, остаются не решенными. Окружающие люди порою готовы свесить на Вас все свои проблемы, зная о том, что Вы обязательно согласитесь их взять на себя. Не забывайте, что кроме Вас никто не станет решать Ваших проблем, будьте самостоятельнее и настойчивее в достижении собственных целей.

Если по шкале «Сот»>7 баллов, «К»>7, а «Соп»<5 и «П»<5. Вы человек, который прекрасно понимает, что в решении проблем две головы лучше, чем одна. Если у Вас возникает проблема, Вы стараетесь найти человека, вдвоем с которым ее будет легче решать. Если же такового не найдется, то Вы, скорее всего, не станете решать свою проблему, а если есть конкурент, то и ему не дадите шанса. Не забывайте, что в жизни не всегда легко найти человека готового помочь, а проступить по принципу «не себе, не людям» по крайней мере, не этично. Старайтесь чаще разрешать проблемы самостоятельно, и не мешайте другим делать то же самое.

Если по шкале «Соп»>7 баллов, «П»>7, а «Сот»<5 и «К»<5. В решении проблем Вы часто рискуете, предпочитая получать либо все, либо ничего. Половинчатые выигрыши Вас не прельщают. Риск конечно благородное дело, к тому же кто не рискует тот не пьет шампанского. Не совместные решения, как правило, более выгодные и разумные, а люди не всегда ищут только выгоду. Доверяйте людям чаще.

Если по шкале «И»>7. Конфликтные ситуации Вы стараетесь избегать, предпочитая не портить с людьми отношения, но конфликт не всегда приводит к разрушению отношений между людьми. Старайтесь не избегать так часто конфликтов, направляя их разрешение в более конструктивное русло.

Если по шкале «И»<5. В конфликте Вы идете от начала до конца, избегание которого считаете делом не достойным человека. Будьте умнее и, учитывая ситуацию, позвольте человеку остаться при своем мнении, соответственно не позволяя обижать Вас и Вашу точку зрения